

Les bonnes nouvelles commerciales février 2012

3 idées pour enthousiasmer ses clients et collaborateurs

1. Partager ses réussites,
2. Exprimer le pourquoi de ce nous faisons
3. Etre le premier sur un marché, sur une niche.

Fidéliser ses clients comme ses collaborateurs est un enjeu majeur, les 3 idées qui suivent doivent permettre de contribuer à cette réussite d'action, chers clients et partenaires, alors à vos actions.

Partager ses réussites

Un dirigeant qui partage ses réussites génère le sentiment de fierté d'appartenance pour chacun des collaborateurs de son entreprise. Les échecs seront alors aussi ressentis comme partagés donc ils vont moins inhiber les personnes impliquées.

Bénéfices attendus

Implication complète des collaborateurs et fierté clients.



Exprimer le pourquoi

Le pourquoi vous faites vivre une entreprise, le pourquoi vous faites la promotion d'un produit, c'est cela qui motive d'abord les salariés comme les consommateurs. Ce n'est pas ce que vous faites mais pourquoi vous le faites qui séduit.

Bénéfices attendus

Ce que les gens achètent plus le pourquoi que le comment. (exemple : le bio)

Etre premier sur un marché, sur une niche

Gagner continuellement des parts de marché, c'est fondamental. Qui n'avance pas recule... alors où le faire le plus facilement..? :

A : Sur le marché concurrentiel direct

B : Sur des marchés nouveaux, niches... où souvent il faut être dans les premiers.

Bénéfices attendus

L'option B permet de récupérer la plus grande part du gâteau du nouveau marché.



Chacune de ces actions va être un apport efficace et opérationnel pour vos équipes

Chers clients, partenaires, je reste à votre écoute pour cette mise en place ou pour répondre à toutes questions qui vont permettre la croissance de votre entreprise.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
Marketing et développement Commercial



Se poser les bonnes questions

Mettre en oeuvre les solutions

Analyser les bénéfices acquis